

## **Fyndery – Be fit. Live well.**

Fyndery ist die einzige Onlineplattform und Community für Kurse und Events rund um die Themen Ernährung und Sport und spiegelt so ein ganzheitliches Konzept zum Trend “Healthy Living” wieder. Ausgezeichnete Coaches (Anbieter), welche die Qualitätskriterien von Fyndery erfüllen, können auf der Plattform ihre Kurse in den Kategorien Kochen und Backen, Yoga, Fitness und Schwimmen listen. Denn genau diese Kategorien sind für einen gesunden und aktiven Körper und Geist verantwortlich. Personen und Unternehmen können schnell und einfach die handverlesenen Kurse auf der Plattform vergleichen, buchen (Nachfrager) und bezahlen, ohne bei Fyndery Abonnements abzuschließen. Fyndery vereint damit die drei Megatrends Onlineplattformen, Healthy Living und Flexibilität.

Fyndery zeichnet sich durch zahlreiche Vorteile für Coaches und Nachfrager aus. Coaches erhöhen ihre Reichweite und erlangen mehr Umsätze sowie Planbarkeit bei geringerem Verwaltungs- und Marketingaufwand. Nachfrager hingegen profitieren von der einfachen Kursvergleichbarkeit und dem einfachen Kursbuchungsprozess qualitativ hochwertiger Kurse. Dabei stehen Transparenz und Exklusivität im Fokus, denn um als Anbieter gelistet werden zu können, müssen die Coaches die Fyndery Qualitätskriterien erfüllen. Vor allem aber profitieren die Kursteilnehmer durch die Alleinstellungsmerkmale von der Kombination aus Ernährung und Sport und der Flexibilität durch das Pay-per-booking Prinzip. So kann jeder Kurs einzeln und flexibel, ohne Abonnement bei Fyndery, gebucht werden.

Die Attraktivität des Marktes ist mit 41 Mio. potenziellen Kunden der Zielgruppe in DACH sehr hoch, da zum einen Online-Marktplätze durch Airbnb, Uber oder Etsy das Konsumverhalten (Pay-per-booking) der Menschen beeinflussen, zum anderen immer mehr Wert auf einen gesunden Lebensstil durch die Kombination aus Ernährung und Sport gelegt wird. Damit erschließen sich neue Geschäftsfelder und Trends. Fyndery nutzt die Marketingkanäle SEO und Social Media (primär Instagram), um die Zielgruppe rund um das Lifestyle Thema zu erreichen.

Das Ziel von Fyndery ist es, der erste Anlaufpunkt für das Thema “Healthy Living” zu werden. Mit dem erfolgreichen Start und erlernten Playbook in München ist ab Q3/2019 eine Skalierung auf weitere deutschsprachige Städte geplant, bevor die internationale Expansion mit zusätzlichen technischen Funktionalitäten erfolgt.

Seit dem Start der Plattform (08.04.2019) weist Fyndery ein enormes Wachstum auf, ohne jegliche Ausgaben für Sales oder Marketing. Die Kennzahlen nach den ersten fünf Wochen lauten wie folgt:

- Gelistete Kurse, Workshops und Events: > 130
- Gebuchte Kursstunden: > 60 (für welche Fyndery eine Vermittlungsgebühr erhält)
- Unternehmen als Partner (Employee Benefit für Mitarbeiter): > 2

Fyndery ist eigenkapitalfinanziert und benötigt 400.000 Euro an Kapital für das Jahr 2019, um in eine Vergrößerung des Teams zu investieren und verstärkt Marketingmaßnahmen durchzuführen.

Die Fyndery GmbH wurde im März 2018 von Madlen Rohr und Raphael Bauer gegründet. Die Idee zu Fyndery ist durch Madlen entstanden, da sie aufgrund des Aufwands und der Intransparenz bei der Suche nach einem passenden Kochkurs, schlussendlich keinen Kurs gebucht hat. Madlen ist als Unternehmensberaterin (Berufserfahrung > 7 Jahre) und aufgrund ihres außergewöhnlichen Gespürs für Design und Usability für die Themen Design, UX/UI und Finanzen verantwortlich. Raphael (Key Account Manager, Berufserfahrung > 7 Jahre) verantwortet die Bereiche Marketing und Vertrieb. Dritter Mitgründer und CTO ist Christoph Bauer, der als Entwickler (Berufserfahrung > 3 Jahre) tätig ist und bereits selbst eine Onlineplattform erfolgreich entwickelt und vermarktet hat.

Durch das Zusammenspiel der unterschiedlichen Stärken, Expertisen und Erfahrungsschätze der drei Gründer werden die relevanten Unternehmensbereiche gleichermaßen bedient.